SENADO

SECRETARIA

DIRECCION GENERAL DE COMISIONES

XLIVa. LEGISLATURA
SEGUNDO PERIODO

COMISION DE INDUSTRIA Y ENERGIA

DISTRIBUIDO Nº 825 DE 1996

JUNIO DE 1996

SIN CORREGIR POR LOS ORADORES

GAS NATURAL

Posibilidades de uso en la ciudad de Montevideo

Versión taquigráfica de la sesión del día
11 de junio de 1996

A S I S T E N C I A

Preside	: Senador Nicolás Storace
Miembros	: Senadores Marina Arismendi, Danilo Astori, José Hualde y Dante Irurtia
Secretario	: Walter Alex Cofone
Ayudante de Comisión	: Lorenzo A. Saavedra
Invitado especial	: Gerente General de GASEBA URUGUAY, ingeniero Jean Michel Lebeau

SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 11 y 12 minutos).

La Comisión tiene el agrado de recibir al señor Gerente General de GASEBA Uruguay, señor Jean Michel Lebeau, quien fue convocado a la misma en el marco de una serie de reuniones que se han realizado a los efectos de plantearnos la posibilidad de la utilización del gas natural en nuestro país. En ese sentido, en las últimas sesiones, tanto el señor Director Nacional de Energía como el Ministro del ramo, nos han ilustrado sobre el tema, y han dejado planteado un problema, sobre el que queremos profundizar en el día de hoy. Estamos próximos a la apertura de la licitación para la construcción, mantenimiento y explotación de un gasoducto que irá desde Buenos a Montevideo, lo que se conoce con el nombre de Plan de la Zona Sur en el que, naturalmente, tendrá una gran participación la Empresa GASEBA. En función de los datos de que disponemos, este proyecto se concretaría para el año 1997, por lo que quisiéramos saber qué tiene planificado para entonces la empresa que usted representa, a los efectos de tomar una posición adecuada en todo este tema.

Le damos, entonces, el uso de la palabra, y recordamos que si algún señor Senador quiere profundizar en algún aspecto, le solicitará la interrupción correspondiente.

SEÑOR LEBEAU.- Es un placer para mí estar en esta Comisión, a efectos de presentarles a la Empresa GASEBA y señalar cuál puede ser su actuación dentro del esquema de la utilización del gas natural que, a mi juicio, es el planteo básico de la sesión de hoy.

Antes de entrar de lleno en este tema, me gustaría explicar brevemente algunos detalles de la empresa, dónde está ubicada y algunas de sus características para, posteriormente, proyectarnos hacia lo que es la llegada del gas natural.

Como es conocido, el gas que distribuimos se produce a

partir del "cracking" de nafta, el que es proporcionado por ANCAP y posteriormente transformamos en gas. Dentro de 15 días, cambiaremos el sistema de producción, ya que la realizaremos en una planta que utilizará otro combustible —que también nos proveerá ANCAP— que consiste en un gas licuado, que es básicamente lo mismo que se envasa en las garrafas. Este producto, mezclado con aire, será distribuido dentro de las cañerías, probablemente a partir del mes próximo. Frente a toda esta complejidad de producción, debemos señalar que la llegada del gas natural nos satisface plenamente, ya que transformamos un proceso de elaboración del producto, en el cual debemos tener una constancia enorme para obtener la calidad adecuada, en otro de simple contralor y distribución. Esto cambiará en algunos aspectos la actividad de GASEBA, por lo que deberemos estudiar el tema.

En los últimos tiempos hemos realizado las inversiones necesarias para que, en los próximos cinco años, la producción llegue a un nivel suficiente en la red actual, que se extiende desde el Centro hacia Pocitos, Punta Carretas, Prado Norte y parte de 8 de Octubre, lo que constituye, aproximadamente, la quinta parte de la zona urbanizada de Montevideo. En este sentido, estamos realizando las extensiones que han comenzado el 1o. de junio, con un proyecto que comprende la zona de Carrasco y que posteriormente se extenderá a Malvín, donde se construirán redes nuevas y plantas de propano y de vaporización, mediante instalaciones provisorias que nos permiten esperar la llegada del gas natural. Es importante destacar que todas nuestras obras actuales se realizan con la idea de transitoriedad. Las inversiones más importantes, como la planta que habíamos mencionado —que ya había comenzado cuando llegamos al país— se han terminado pero, obviamente, no servirán si llega el gas natural. Más adelante, profundizaremos sobre lo que implica el pasaje de una red antigua a una de gas natural y observarán que esta transición se debe realizar en forma lenta y progresiva por razones técnicas y, en algunos casos, humanas.

Consideramos que el plazo establecido de cinco años es

muy factible, ya que debemos tener en cuenta el tiempo que insumirá la obra del gasoducto y, además, la reconversión de la red actual. El año pasado realizamos un ordenamiento de la empresa y efectuamos las inversiones pertinentes para satisfacer a los clientes actuales, lo que nos coloca, a partir de este año, en una fase de expansión. Aprovecho la oportunidad para invitar a los señores Senadores que estén interesados para que, cuando lo consideren adecuado, concurran a las plantas industriales, tanto la vieja como la nueva, que será inaugurada próximamente, a efectos de que puedan apreciar las instalaciones que deberán desaparecer con la llegada del gas natural.

En consecuencia, es evidente que la empresa deberá sufrir una reconversión si se pretende la incorporación del gas natural.

SEÑOR PRESIDENTE.- Me gustaría plantear algunos de los aspectos que nos han proporcionado los invitados anteriores que concurrieron a la Comisión, para ver cuál es la postura de la Empresa GASEBA frente a los mismos.

Se nos informó que el gasoducto podría estar terminado para el año 1998 y que GASEBA cuenta actualmente con unos 43.000 clientes dentro de Montevideo y que podría aspirar a sustituir un mercado que en este momento está a cargo de UTE y que asciende a 470.000 usuarios.

Se ha mencionado que hay un plan a cinco años a partir de ahora, pero si el gas natural que proviene de la Argentina llega en 1998, pregunto cuál es la expansión, los plazos y los términos que ustedes prevén.

SEÑORA ARISMENDI.- Agrego a la pregunta que plantea el señor Presidente si en las previsiones que se tuvieron en cuenta en el momento en que se asumen los trabajos con la antigua Compañía del Gas —hoy GASEBA— ya se había tenido en cuenta esta reconversión, así como las posibilidades de desarrollo y expansión en función del gas natural.

SEÑOR LEBEAU.- Hay un tema sobre el cual no quiero opinar, y es la fecha de llegada del gas natural. Obviamente, tengo una posición que se basa en mi propia experiencia; pero insisto en que no puedo opinar, porque este es un tema que escapa totalmente a mis posibilidades. No soy responsable de la toma de decisiones y tampoco voy a participar en las ofertas. GASEBA va a ser comprador del gas natural una vez que esté disponible.

En cuanto a los plazos, lo que puedo decir es que para mí realmente empieza a correr el tiempo el día en que vea adjudicada la concesión de las obras públicas a un consorcio. A partir de este momento, tomaré en serio la información y la tendré en cuenta en mis perspectivas. Lo que quiero decir es que la inversión en materia de expansión es compatible, pero sin sobre costo. Pero eso sí, el día en que exista la seguridad de adjudicación a un consorcio, trataré de hacer un cálculo de planificación al revés. Es decir que si hay un año de construcción, delinearé un plan estratégico tomando en cuenta el nuevo desarrollo.

Gaz de France vino al Uruguay porque aquí había diferentes proyectos que estaban relacionados entre sí. El almacenamiento subterráneo de la Cuenca del Santa Lucía era un proyecto que ya estaba en curso cuando salió la licitación de la Compañía del Gas. De ahí concluimos que, reitero, existía vinculación entre ambas iniciativas. Si existe factibilidad en la cuenca, hay una llegada obligatoria del gas a Montevideo, porque se necesita un gasoducto entre Montevideo y Buenos Aires para que aquélla pueda ser utilizable.

Nunca hemos pensado en que el gas natural llegaría antes. Nosotros no hemos determinado los plazos y, tal vez, la licitación de la compañía llegó demasiado temprano; pero el tema es que la licitación se concretó y nosotros nos presentamos como candidatos, porque había otro proyecto. Sabido es que en todos los países la industria del gas comienza a crecer cuando hay gas natural. Hasta ese momento, sólo existen pequeñas empresas limitadas a la naturaleza de

la producción. El señor Presidente hablaba de 43.000 usuarios de GASEBA y, aclaro, para manejar números reales, que se trata de 44.500.

Es factible que el gas natural llegue sólo en función de la Cuenca del Santa Lucía; pero si me ubico en el año 1994, que es cuando planteamos la oferta, tengo que pensar en un plazo de diez años, y no antes. Ahora bien, en la industria no es posible planificar a diez años.

Por otra parte, bueno es decir que como la factibilidad técnica y económica no están probadas, no conviene anticipar opiniones. Seguimos con la idea, pues, de que hay una forma de distribuir gas con otro tipo de producción. Mantendremos, entonces, las clásicas inversiones que hemos hecho hasta ahora, y luego veremos qué ocurre. Heros hecho un desarrollo en función de las tarifas que podemos proponer. No hay que olvidar que la red de gas está en función del diferencial de competitividad. Si tengo un producto a mitad de precio que otra compañía, naturalmente que la demanda de los nuestros va a ser enorme y, por lo tanto, podré invertir y obtener una rentabilidad por ello. Actualmente, no sucede esto. La red antigua tiene ventajas frente a la electricidad, pero también tiene inconvenientes frente a las garrafas y al gasoil. Entonces, no podemos desarrollar el gas que se usa en la cocina, porque la desventaja es que los precios afectan en unos pocos pesos la canasta familiar. De pronto, la gente puede aceptar pagar un monto fijo por el servicio que le brinda la comodidad de no tener que cambiar la garrafa. En el agua caliente es posible justificar una ventaja económica, pero ello es muy difícil en la calefacción.

Se supone que cuando llegue el gas natural, el precio será interesante. Sin embargo, no es así; estamos en la misma situación, pero con un producto distinto. Entonces, podemos desplazar más otro tipo de energía, puesto que los clientes ven que la inversión tiene un tiempo de retorno muy rápido. El industrial precisa un tiempo de retorno de un año o un año y medio; si va más allá de eso, no realiza la inversión.

Hemos hecho un gran esfuerzo en materia de financiamiento, pero con un diferencial muy escaso, y a veces negativo, no hay incentivo para hacer inversiones y llenar las redes.

Digo todo esto para explicar que hoy, con la supuesta llegada del gas natural, no me es posible anticipar nada. Simplemente, me remito a hacer un desarrollo en forma natural en función de la demanda. En la zona nueva, que abarca Carrasco, la situación es distinta, porque es otro el producto que distribuimos, y también distinta la forma de competir. De hecho, lo podemos colocar a un precio atractivo frente a los restantes elementos energéticos, salvo la leña, que adelanto tiene otros inconvenientes. Aquí podemos tener un desarrollo mayor, porque vendemos otro tipo de producto, pero todo esto se va a unificar cuando llegue el gas natural; si éste tiene un diferencial alto, un año antes sabremos cuál será el precio y tendremos que asegurar al transportista un cierto volumen, porque para firmar un contrato de compra-venta debemos saber cuánto se va a consumir y asegurar una determinada cantidad mínima de compra —luego se puede hablar de otras hipótesis, con otro tipo de precio de compra— que, en caso de no utilizarla, de todos modos debemos pagar. Esto representa un incentivo natural, ya que necesito venderla porque, de lo contrario, tendré un producto que no puedo almacenar y, sin embargo, deberé pagar.

Reitero, pues, que un año antes se van a cerrar los negocios de compra-venta y sabremos cuál será el diferencial. En ese momento podremos comenzar a realizar las inversiones porque, de todos modos, siempre hay una inercia en el negocio de gas. Me refiero al tiempo de estudios y de construcción, para llegar a la temporada siguiente de calefacción; empezar las obras un año antes no es una anticipación sin lógica financiera, sino que se trata de algo muy normal.

El señor Presidente mencionó algo acerca del potencial, por algunas apreciaciones que se habían hecho aquí.

SEÑOR PRESIDENTE.- Fue el señor Director Nacional de Energía quien habló acerca de este tema.

SEÑOR LEBEAU.- Debo decir que aceptaría con mucho gusto los 474.000 clientes pero, lamentablemente, no va a ser así. Ello se debe a que es muy distinto el gas de la electricidad. Puedo decir esto con propiedad, porque en Francia soy distribuidor de electricidad y de gas y conozco muy bien los dos tipos de energía.

En cuanto a la electricidad, en todos los países existe la obligación de entregar la energía porque és un servicio público vital para la gente, ya que ahora no se sabe vivir sin ella. Por consiguiente el tema de la rentabilidad o no de la red no interviene, ya que el distribuidor está obligado a entregar la potencia. En el caso del gas, en cambio, en todo el mundo el distribuidor hace la inversión solamente si le resulta rentable. En el Uruguay, la rentabilidad en ciertas zonas va a depender mucho del precio de llegada del gas y del margen que el distribuidor tenga sobre sus ventas. En Montevideo hay lugares que tienen suministro de electricidad y que, a mi juicio, son poco densos y tienen una utilización por vivienda muy baja; en esas situaciones va a ser muy difícil obtener rentabilidad de esas largas extensiones para los clientes. Esta es una opinión que tengo a priori, sin que hayamos hecho un estudio económico sobre la totalidad.

Por otro lado, quisiera decir que cuando se habla de los 474.000 clientes, se está tomando en cuenta la totalidad de la zona urbana de Montevideo, pero nosotros tenemos solamente una parte de ella. De todos modos, creo que el potencial real lo habíamos calculado en alrededor de 200.000 clientes y, si alcanzáramos un 55% del total, representaría un verdadero éxito comercial. El potencial real de nuestra zona actual llega a 120.000 ó 130.000 clientes, lo cual está muy lejos de los 474.000 que hablábamos. Este es un tema que ya hemos conversado con el señor Director Nacional de Energía, quien nos ha dicho que la llegada del gas natural cambiaría fundamentalmente las condiciones del contrato de concesión.

Puede ser que se nos incentive de algún modo para salir de nuestra zona e ir hacia otras, pero todavía debemos preocuparnos de nuestros compromisos y aún no hemos hecho anticipos mirando hacia afuera. Esta es, concretamente, mi respuesta sobre el potencial de clientes que se había mencionado.

Por otra parte, había entendido que existía preocupación por la forma en que puede llegar a transformarse la red de gas actual, es decir, si hay compatibilidad y si es técnicamente posible o no. En tal sentido, preparé una carpeta en donde se indican las fases para transformar una red antigua, de gas manufacturado, en una red compatible con el gas natural, de la que dejaré copia a cada uno los señores Senadores que integran la Comisión.

Allí se describen las fases técnicas y se demuestra que desde el momento en que llega el gas a la ciudad —es decir, a los puntos de entrega— se necesitan dos años para abastecer hasta el último cliente, debido a los trabajos de modificación de la red. Además, hay mucha inversión que realizar y una gran cantidad de obras civiles por hacer, ya que se tiene que dividir la ciudad en sectores de alrededor de 500 clientes. A pesar de que tenemos pocos clientes, de todos modos existen unos 200 sectores, por lo cual hay que cortar la red actual en 200 tramos. La conversión se realiza día tras día, transformando la red zona por zona y ello genera muchos trabajos en la ciudad. Por lo tanto, habrá que hacer muchas zanjas, que a veces son muy pequeñas porque sólo se debe incluir una válvula, pero en otros casos hay necesidad de tirar líneas de alta presión para tener un punto de inyección del nuevo producto al fondo de la red.

Todo esto está descrito en el documento que me solicitó el señor Director Nacional de Energía, a los efectos de profundizar el tema.

Por otro lado, en términos de inversiones, pasamos de los U$S 40:000.000 previstos en la hipótesis de no tener gas natural a U$S 150:000.000, con la venida de éste. Todo esto

se debe a la reconversión de los equipos, porque en cada caso hay que realizar transformaciones o reemplazarlos. Según la costumbre, el cliente no tiene por qué invertir, porque ya tiene una relación anterior con otro producto y, si el distribuidor decide cambiarlo, no debe tener costo alguno para el cliente.

El costo de inversión en artefactos es bastante importante: se estima en U$S 500 por cliente, para la parte correspondiente a la conversión pura.

No voy a comentar detalladamente el documento que entregaré a la Secretaría de esta Comisión, porque es demasiado técnico. De todos modos, en él los señores Senadores podrán informarse acerca de las consecuencias que tendrá la llegada del gas natural a Montevideo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Con mucho gusto recibimos ese documento, que será distribuido entre los señores Senadores.

En nombre de los miembros de este Cuerpo, deseo agradecer la presencia del señor Lebesu, así como la información que nos ha proporcionado. Por supuesto, nos mantendremos pendientes del tema —que consideramos importante y capital— y seguiremos insistiendo en otros aspectos relacionados con este asunto.

Se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 11 y 40 minutos).

DESCRIPCION DE LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES A DESARROLLAR PARA ABASTECER LA RED ACTUAL DE CAÑERIAS DE MONTEVIDEO CON GAS NATURAL

A continuación, se describe sucintamente un proceso de transformación parecido al ocurrido en la ciudad de Paris entre los años 1977 y 1979.

ETAPA 1.- *Construcción de uno (ó varios) city-gates.*

Lugar de entrega del gas natural por parte del transportista al distribuidor (estación de regulación 70/19 bar con medición por diafragma en general).

Nota: En esta etapa la inversión y la operación es a cargo del transportista.

ETAPA 2.- *Construcción de la cañería primaria en 19 bar que une en forma general los city-gates.*

Lo ideal para el caso de la ciudad de Montevideo sería contar con dos city-gates (uno en la zona de La Teja y otro en la zona de Camino Carrasco) con un cañería primaria por Avda. Italia-Propios - Bvar. Artigas - Rambla hacia ANCAP.

ETAPA 3.- *Construcción de las estaciones de regulación 19/4 bar y sus acometidas con la cañería primaria.*

ETAPA 4.- *Tendido de cañerías de 4 bar desde las estaciones (ETAPA 3.-) a los reguladores existentes (sin conectarlos agua arriba) o al sitio de futuros reguladores (4 bar / 20 mbar) sin conectarlos agua abajo.*

Nota: Al finalizar la etapa 4.- tenemos la infraestructura lista para comenzar la conversión.

Conversión propiamente dicha.

ETAPA 5.- ***Encuesta exhaustiva de los artefactos a gas que están en servicio (encuesta doméstica, comercial e industrial) para tener un censo del material a adaptar o cambiar.***

ETAPA 6.- ***Estudios y prueba de transformación o adaptación.***

ETAPA 7.- ***Clasificación de los kits de conversión.***

ETAPA 8.- ***Compra y almacenaje por sector de conversión.***

ETAPA 9.- ***Sectorización de la red respetando las condiciones transitorias de abastecimiento.***

9.1.- ***Estudio informático.***
9.2.- ***Corte de los tramos sin capacidad de tránsito.***
9.3.- ***Colocación de válvulas en los otros casos.***

Cada sector debe tener entre 200 y 400 clientes (óptimo económico a calcular entre el costo de sectorización y el costo del equipo de conversión).

ETAPA 10.- ***Creación de los puntos de purga donde se va a escapar el antiguo gas (torchas).***

ETAPA 11.- ***Colocación de los puestos de acondicionamiento del gas natural (humidificación) en la mayoría de los reguladores (4 bar / 19 mbar).***

ETAPA 12.- ***Conversión de un sector (máximo dos días por sector).***

12.1.- ***Información a los clientes del uso restringido del gas entre las fecha de inicio y de fin del proceso de conversión. (uso únicamente de la hornalla pequeña de la cocina).***

12.2.- *- Conexión del regulador 4 bar / 20 mbar agua arriba. (en caso de un sector abastecido por un regulador).*
- Apertura de la (s) válvula (s) del sector vecino ya convertido.

12.3.- *Purga total de la red.*

12.4.- *- Adaptación cliente por cliente de sus artefactos y habilitación al uso del nuevo gas. Trato muy especial para los industriales.*
- Cierre de las instalaciones de los clientes ausentes.

Nota: Se entiende que tal operación no puede realizarse en invierno y resulta complicada para ésta ciudad en los meses de enero y febrero. Disponemos de seis meses no consecutivos (25 a 30 semanas). En dos años se puede terminar la operación.

Seguimiento de la conversión.

ETAPA 13.- *Control de la humidificación del gas a partir de los puntos de purga.*

ETAPA 14.- *Control de fugas intensificado con un vehículo detector.*

ETAPA 15.- *Reparación de las fugas clasificadas como urgentes y el seguimiento de la evolución de las otras.*

ETAPA 16.- *En función de la "densidad" de fugas se deberá establecer un plan de rehabilitación ya a partir de reparación interna de las juntas (capinas) ya a partir de la técnica de inserción de tubos de polietileno con 4 bar de presión.*

Nota: *Las ETAPAS 13 a 16 exigen un cuidado interno por el término de dos años después de la conversión.*